

提供2万个工作岗位！ 锡山“春风送岗”释放强劲“春风力量”

本报讯(晚报记者 陶洁)2月16日,“锡望向东 职等您来”2025锡山区春风行动系列活动暨“精准送岗区域联动”荟聚专场招聘会在热闹非凡的氛围中拉开帷幕。岗位多、待遇优,满足不同求职群体的多层次就业需求。

现场呈现供需两旺、岗位多元的特点,用人单位和求职者面对面精准对接,招聘会上交资料、咨询工作内容的求职者分外踊跃,跨区域劳务协作成效显著。据悉,现场参与的区重点企业及服务单位有50余家,提供优质岗位近3000个;线上“无锡云聘”抖音号和“找工作吧”快手号同步直播,另有160余家企业、上万个岗位在线发布。本次春风行动将持续两个月,将分行业、跨领域、高频次举办线上线下

19场招聘活动,其中线下系列招聘活动12场,岗位涵盖电动车、高端装备等传统优势行业,集成电路、新能源等新兴行业以及低空经济等未来行业。预约参会单位和企业超过760家次,提供工作岗位2万余个。

“我是计算机网络应用专业的应届生,今天第一次感受求职招聘现场的火热氛围,了解到不少优质企业的岗位和自己所学的专业匹配度较高,对未来就业充满了信心,打算先到软通公司实习。”求职者凌文学是一名来自盐城的应届生,对找到满意工作表示期待。

招聘会现场设置了五大专区。除了政策咨询、技能培训等常规专区为求职者提供全方位的信息与提升机会外,特别设立的“东西南北”劳务

协作专区堪称全场焦点。这一专区的设立,是锡山区深化跨区域劳务协作的创新举措,旨在促进东西南北不同地区务工人员实现锡山就业,吸引更多人才扎根锡山。来自海东市化隆县的年轻求职者张玉洪在招聘会上转了一圈,对国泰精密这家公司非常感兴趣,和企业HR交流后十分满意,希望能尽快上班。

“公司为每位员工缴纳六险一金,发放年终奖、过节费。生产一线员工享受带薪休假,园区内提供宿舍和食堂。”本地企业用工需求激增,某企业给出的岗位和待遇几乎是所有制造业企业的“标配”。健鼎电子、国泰精密等优质企业积极响应,为化隆、东海两地求职者量身定制专属岗位。健鼎电子提供了涵盖生产技术、

质量检测等多个领域的岗位,不仅岗位种类丰富,薪资待遇也十分优厚。据企业招聘负责人介绍,他们为新入职的化隆籍员工提供完善的培训体系和职业发展规划,帮助他们快速适应工作环境,实现个人价值与企业发展的双赢。

来自化隆的求职者马先生说:“我之前在老家一直没有找到合适的工作,这次听说锡山有专门针对我们的招聘会,就赶过来了。没想到真的找到了心仪的岗位,而且企业的待遇和发展前景都很好,我对未来充满了信心。”像马先生这样在招聘会上找到希望的求职者还有很多,他们带着对美好生活的向往来到锡山,而锡山区的春风行动则为他们搭建了实现梦想的桥梁。

“小电驴”以旧换新 最高补贴1000元

昨日下午,市民在电动自行车门店选购新车。市商务局相关负责人介绍,今年电动自行车以旧换新补贴力度升级,从去年新车最高补贴500元/辆,升级至最终销售价格30%予以“立购立减”补贴,最高不超过1000元/辆。

(陈婧怡 摄)



春菜上市啦！

昨天,记者走访朝阳蔬菜市场发现,虽然近日的锡城寒冷还未退去,不少春菜却已陆续上市。肉类价格也比春节期间下调不少。

(张嘉硕 摄)



车厘子进入“清仓模式” 国产樱桃“抢鲜”上市

本报讯 春天脚步临近,水果市场迎来新一轮的更替。近日,冬天的“明星水果”车厘子逐渐淡出市场,连锁商超和线上平台已开始促销打折,来自大连的国产樱桃接棒上市。

在朝阳水果批发市场,不同于过年前火热的场面,进口区域已经看不到车厘子堆积如山的壮观场面。“买的人很少,现在基本都是尾货了,口感上比起过年前会差一点。”批发商王女士说,年前是车厘子最后的销售高峰期,春节一过,销量直线下滑,如今正处于销售的收尾阶段。“估计再卖半个月,车厘子季就要结束了,接下来就是澳大利亚、新西兰的葡萄,还有泰国榴莲。”

朝阳水果批发市场相关负责人介绍,今年的智利车厘子大丰收,进口量大幅增加,价格也是十分优惠,这一季平均价格只有上一季的一半。但车厘子具有极强的时令性,天津、广州、香港等大的港口海运车厘子即将收官,目前市场上进口水果主要的交易品种是香蕉、菠萝蜜和红肉火龙果。

产季的结束也意味着价格的进一步回落,在零售市场上,连锁商超和线上平台开始促销打折。在叮咚买菜上,5斤2J车厘子促销价99元,麦德龙、山姆超市也有较大优惠。滨湖区一家水果经销商介绍,车厘子这种热门水果一般在尾季会出现价格“翘尾”的情况,但今年过

年之后,价格反而更加便宜。“现在在市场上能看到的高价车厘子,很多是从新西兰空运而来,消费量也不高的。”

随着车厘子“存在感”减弱,被誉为“早春第一果”的樱桃已经抢“鲜”入市,价格也是高得令人咋舌。在礼阳仕超市,一小箱大连美早樱桃零售价629元,折合一斤358元,比价格巅峰时的车厘子还要贵出不少。现场售货员说,国产樱桃一般要到3月份之后才会大量上市,现在产量非常稀少。“国产樱桃吃的就是新鲜,从树上到货架上,才24小时,对口感有追求的消费者会买来尝鲜。”

(陈婧怡)

开学季文具热卖 新花样“紧跟流行风向”

寒假过去,神兽归笼,添置文具是每年开学季的必备环节,虽然已经上了两天学,上周末依然有不少家长趁着休息日为孩子购买文具用品。

“这样挺好,按需补货。”在招商城的文体用品馆内,市民李女士带着儿子和女儿挑选文具用品,她告诉记者,上周上了两天学,孩子回来想说想买些笔和笔记本,于是便带着两人来采购。李女士的女儿看上了一款盲盒笔,李女士很干脆地买了一盒,孩子当即就忍不住想拆盒,但是被李女士反手“镇压”,“回去再拆,现在全拆了,后面就没有惊喜感了。”

馆内,除了像李女士这样的“散户”,还有不少来批发文具商品的小商家,一买就是上千元的商品。一家文具店的老板介绍,从开学前一周开始,前来购买文具的人开始增多,笔、橡皮擦、文具袋(盒)等常见的文具最为畅销,一些创意笔记本也受到欢迎。

该老板告诉记者,如今的文具产品设计越来越富有创意,针对的也是不同年龄段的人群,如小学生喜欢设计感、卡通类的文具,中学段的学生更青睐各类联名款或是科技感强的产品,“比如这款磁吸的笔记本,磁吸扣就是一个设计精美的卡通人物,大小也能覆盖整个封面,既是装饰,又有卡扣,小女孩特别喜欢。”此外,一些笔还结合当前的AI潮流,推出了AI概念笔,“基本功能其实还是普通的笔,就是更有设计感,像中学生会比较喜欢。”店老板向记者表示,近些年,文具的更新换代格外快,每年有什么流行的卡通动漫、流行热点,文具也会立即跟上,“紧跟流行风向”。

走在馆内,常规的文具产品依然占据多数,设计感十足的文具则多与其他文创产品放在一块,有的则与其他文创打包在一起作为礼包售卖。

在另一家连锁文具店内,售卖的大多是常规的文具,店主表示,这类文具是刚需,每年都是需求量最大的,不过他也感觉到,近年来,文具产品越来越重视个性化,“这是目前的一个趋势,把流行IP融入设计,可以提高产品的附加值,也更能吸引特定受众。”不过店主认为,文具是放在手里使用的,最终的落脚点依然是使用的舒适度、笔墨的质感等等,只有做好这些,外观的设计才能给予加分。(甄泽)